

B2B:从跑马圈地至深耕细作

■ 本报记者 崔敏

双创和互联网的发展催热了B2B企业级服务市场,而这一继B2C之后的大蓝海竞争也是非常激烈,B2B企业服务市场已经由跑马圈地时代逐步过渡到深耕细作阶段。多位业内人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,企业级服务的垂直细分领域将更有发展机会,并且更加受到资本青睐。

连接交易+提供服务

B2B万亿级市场中,企业服务平台不断更新迭代,B2B电商经历了1.0和2.0时代。1.0时代是供需信息对接时代,主要解决了企业获取供求信息的途径和及时性问题。2.0时代是交易时代,通过将人工撮合与互联网技术有机结合,将物流、资金流和技术流借助全新的技术手段整合成为一个有机整体,初步实现了贸易的全程互联网化,打造全新的供应链模式。

近期企业级服务平台融资事件不断也证明企业服务迎来风口。对此,易快报创始人马春荃表示,一方面是由于C端市场的挤出效应使得B端市场开始兴盛。另外,B端市场的成熟度逐渐提升。

那么,风口之下的B2B企业服务又将走向何方呢?海云捷迅董事长李华表示,B2B行业在过去两三年中主要集中在企业IT服务、销售管理、人力资源管理、财务管理、OA等传统企业服务业务的SaaS化等方向。现在随着云计算技术的发展,投资热点逐步向无人机、人工智能、大数据、私有云、容器、混合云、自动驾驶等技术方向转移。

付钱拉创始人冯超认为,行业垂直细分越来越服务化,B2B平台合作呈现共享趋势,技术服务是行业趋势。

在马春荃看来,B2B的发展趋势走向两个方向,一个是连接交易,一个是提供服务。连接交易是走规模化路线,提供服务是走专业化路线。

目前,从企业服务公司的数量上看,市场集中在以管理为核心的流程化工具以及以开源为基础的开发工具方面,从资本集中度上也是如此。

马春荃认为细分领域当中,与现金流相关的薪资、报销、供应链都会非常有价值。同时,细分行业的信息



CNS供图

化产业链整合是具有高频、高价值的领域。

以易快报为例,聚集企业的记账报销,连接企业消费、报销、记账的各个业务平台与系统。也因此受到资本青睐,于近日获得美元基金DCM3000万元人民币A轮融资,此前还获得了由明势资本与极客帮合投的1300万元人民币融资。

而企业IT服务在整个企业服务行业依然占大头。随着云计算的盛行,以及云计算的一些相关技术的逐渐成熟广泛应用,基于云计算技术的相关企业服务的公司获得快速发展的机会,同时也获得了资本的大力支持。如为企业客户提供基于Open-Stack的企业私有云和混合云解决方案的海云捷迅2015年获得Intel公司的战略投资,2016年获得腾讯战略投资。

垂直领域做到差异化

越来越多的服务商开始积极加入企业级服务领域,各种商业模式的企业服务B2B平台应运而生。然而,不是所有的B2B平台都能成功,近期也有不少B2B平台倒下,在移动互联网与平台化运作下,企业服务平台的竞争和淘汰速度加快,只有突破企业服务的制约因素才能够实现弯道超车。

马春荃认为,目前企业服务的制约因素主要在于人才,目前市场上有成熟的C端营销服务开发人才,以及传统企业服务的人才,但是企业互联网服务的新型人才则严重匮乏。

而冯超则认为,最大的制约因素还是市场环境的变化,改变产品的单一性,在垂直领域做到差异化是突破制约因素的关键。

此外,企业服务的机遇自然也吸引到巨头的注意,阿里、京东等巨头也在纷纷布局企业级服务,中小企业服务平台的竞争压力就更大。

而这也不完全是制约因素,在马春荃看来,“巨头布局,能够帮助我们教育市场、架设业务管道。”

认清B2B与B2C区别

B2B与B2C服务的客户属性完全不同,所以在发展思路上也存在很大的差异。B端用户更“挑剔”,服务所需周期更长,但是相对来说忠诚度更高。C端用户则缺少忠诚度,但是客单率的变化很明显,这也直接催生了中国的流量经济,阿里巴巴、京东等巨头也因为占据流量的入口而占据绝对优势。

李华告诉记者,企业服务市场很难用补贴的方法去拉动用户的习惯,但是企业客户又有很强的黏性,因为

当业务开始运营后,更换服务商的成本太高,所以企业客户在选择服务供应商的时候会非常的谨慎。所以,企业服务领域的创业一定要有好的产品,把产品打造成企业级、稳定可靠、真正解决客户需求的产品。

宜信翼启云服供应链金融总经理刘舒予在接受记者采访时也表示,B2B市场与B2C市场最大的不同在于整个的客单率、所谓的GMV这类的东西,因为B2C完全是个人消费行为,GMV的变化是很明显的。但是B2B更多是做解决方案,所以还要跟核心企业做一些比较长时间的规划和咨询,包括整个财务方案、发展规划、咨询服务,然后才能落地,所以客单率是比较缓慢的。

从付钱拉服务的企业用户数据来看,目前的企业服务多集中在电商和信息技术服务领域。B2B电商平台的特点是更加专业、注重服务,且行业非常细分。而从目前集中的信息技术服务的B2B企业来看,大数据信息共享、技术外包也是目前互联网高速发展的必然趋势。

“与其花费大量人力、财力、精力去研究和开发自身不擅长的某个产品或某个领域,倒不如和信息技术服务平台或解决方案的提供商合作,提升效率,节省开发成本以专注于企业自己的核心业务。”冯超建议。

迎。

这也得到了因果树的三级分类标准的验证,根据其行业细分与行业矩阵显示,企业服务领域分列前四的细分行业是企业大数据、SaaS、服务外包、招聘。因果树智能项目排名显示,一些知名企业,如阿里云、赶集网、数据堂、360安全、份享销客、拉勾网、boss直聘、创新工场、易点租、ih5等各种服务领域的创业公司均有体现。

随着国家大力支持双创,越来越多的企业加入创业大军,传统企业也开始纷纷转型。企业服务公司身为创业企业,同时又为创业公司服务,其压力可想而知。而且企业服务又为低频产品,一旦自身“造血”能力不足,“烧钱”过猛,就容易出现入不敷出的现象,对企业的发展有极大的负面影响。因果树的三级行业分类体系显示,企业服务下属有10个二级分类,30个三级分类体系,所以创业者大可以优化自己的产品线及服务方式,在最擅长的细分领域实现单点突破,快速占领企业用户的心智,突破行业壁垒,站稳脚跟之后,再横向或纵向拓展业务线。

但因果树创始人滕放表示,最近也有一些孵化器和公司被迫转型,毕竟该领域囿于竞争激烈、产品同质化严重、资质重叠等原因,巨头开始布局,还需要创业者和投资人多多考虑、谨慎选择。

企业级服务市场垂直细分领域发力

■ 本报记者 崔敏

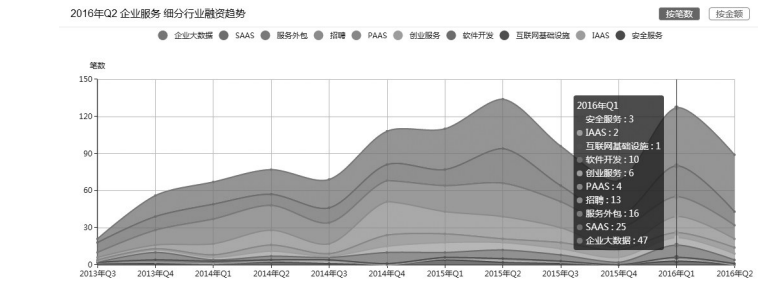
近日,企业级服务市场利好消息不断,不仅有大量资本涌入,更有巨头发力。业内人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,企业级服务市场在中国处于早期阶段,但今年将在垂直细分领域大有作为。

四大细分领域受资本青睐

据不完全统计,仅10月下旬B2B企业级服务公司就获得近10亿元的融资,引起资本市场高度关注。10月18日,SaaS企业级服务商理才网宣布获得B轮6亿元融资;10月19日,斗米兼职宣布获得B轮4000万美元融资;10月25日,人力资源SaaS平台微知宣布获得3000万美元B轮融资,蚂蚁HR也于近日宣布完成千万级A轮融资。

据人工智能股权投资融资服务平台因果树数据显示,近两个月企业服务公司获得融资的融资笔数在每月40笔上下波动,融资金额处在较小的区间。融资笔数增长率和融资金额增长率为10%左右,但整体投资规模较多处于早期阶段,A轮左右。

由此可见,该行业仍处于早期创业阶段,但是回顾去年该行业的发展态势,已经分布均匀,并已经出现战略投资与IPO企业。这表明,今年在



垂直细分领域,优质企业仍有建树。

根据因果树全球实时创投谍报监测,企业服务领域,近两月融资笔数分别为42笔和47笔。以月度来判断,金额环比增长率为48.77%,投资笔数环比增长率为11.90%。但是以季度来判断,这两个数值分别为-52.91%和-30.99%。按照年度来判断,这两个数值分别为41.65%和61.15%。所以由此看,创业企业融资事件在增加,共有148个企业在因果树“潜力新

星”榜单内,且投资规模大多集中于早期。根据宏观的经济走向和国家政策的扶持,企业服务很有可能迎来风口。

细分领域里单点突破

分析近期的这些融资事件的背后,获得资本青睐的平台多是细分领域的专业平台,企业大数据、SaaS、服务外包、招聘等细分行业比较受欢

资讯



微知获得3000万美元B轮融资

10月25日,人力资源外包服务商微知在北京宣布获得京东金融领投的B轮3000万美元战略融资,此前微知曾获得A轮千万美元融资;A+轮千万美元融资,投资方包括IDG资本、谨业资本、华创资本、合力资本、中金资本等。本次融资将主要用于中小型企业服务市场的扩展、产品的升级和品牌服务能力的提升。

据悉,该平台已连接全国400多个城市的人力资源服务供应商,为近7万家企业、400余万企业雇员提供服务。

易快报获DCM 3000万A轮融资

易快报于10月25日正式宣布获得3000万人民币A轮融资,投资方为全球顶级美元基金DCM。此前,易快报还获得了由明势资本与极客帮合投的1300万元人民币融资。

作为企业消费和费用报销领域的SaaS服务商,易快报通过移动互联网方式帮助企业打通订购—报销—记账全流程,帮助企业优化订购流程,全面控制成本,实现合规、透明的费控管理,同时对接主流ERP。

卓尔集团26亿收购中农网

10月28日,卓尔集团同深圳市中农网股份有限公司(下称中农网)签署协议,将以26亿港币收购中农网60.49%股权,成为中农网的控股股东。收购完成后,中农网董事长卫哲除继续担任中农网原职务外,还将出任卓尔集团执行董事、首席战略官。此外,中农网也将在湖北武汉形成新的农产品交易中心,带动湖北农产品贸易。

兼职平台“独立日”获得千万元级A轮融资

兼职平台“独立日”近日宣布获得千万元级别的A轮融资,由Recruit领投。独立日是一个连接B端和C端的第三方兼职平台,主要面向对人才要求简单的、可标准化的兼职市场。

据悉,独立日目前已服务10000多家企业,提供400多万人次的用工,平台交易超过6亿元人民币,主要客户包括百度外卖、优衣库、麦当劳等,还跟TED励拓(易居中国)达成战略合作。

斗米兼职获得4000万美元现金B轮融资

斗米兼职近期宣布已经获得4000万美元现金B轮融资,投资方包括高瓴资本、腾讯、百度和新希望集团,A轮老股东高榕资本和蓝湖资本跟投。

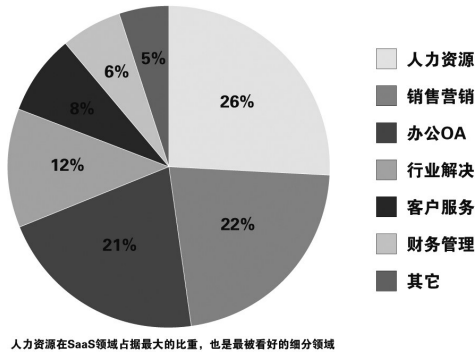
据悉,2015年11月,斗米兼职从58赶集分拆独立,截至今年7月斗米兼职平台活跃用户已突破千万,累计服务企业商户超50万家。而本次投资方Recruit是日本第一大人力集团,在中国投资了51job、58同城等公司,此前也公开表示会在中国投资更多的初创企业。

蚂蚁HR获得千万级A轮融资

近日,为中小企业提供人力资源SaaS服务的蚂蚁HR获得由启赋资本领投、春晓资本跟投的A轮千万级投资,此前分别在2014年和2015年完成了天使轮、Pre-A轮融资。

据悉,蚂蚁HR的定位是中企业的云端人力资源部,能够提供薪资计算、发放、代缴社保、公积金等服务。近日,蚂蚁HR推出了新的产品“万能工资条”,借助于这款免费产品俘获中型企业客户。

SaaS服务的细分领域占比



人力资源在SaaS领域占据最大的比重,也是最被看好的细分领域

理才网获得B轮6亿元融资

10月18日消息,国内企业级SaaS应用理才网宣布,获得B轮6亿元融资。据悉,此轮融资完毕后,公司估值已超过30亿元人民币。理才网此次融资由和灵资本、朗玛峰、海富产业等投资机构联合投资,A轮投资方复星昆仲、软银中国亦有限投。

资料显示,理才网成立于2014年2月,同年3月,理才网完成了数千万的天使融资,并推出了基于云计算、移动互联网和SaaS的dayHR人力资源管理平台。据悉,2015年10月理才网完成2亿元人民币的A轮融资,由复星昆仲和软银中国联合投资。

“EmailCar”获数百万Pre-A轮融资

近日,企业级数据营销SaaS应用EmailCar正式宣布获得了数百万Pre-A轮融资。

据悉,EmailCar是一个围绕数据营销,将邮件投递、自动化营销、数据关联营销等方式融为一体的企业级在线营销服务产品。公司创立于2008年,早期主要提供基础互联网信息技术服务解决方案,后逐步演变为围绕邮件业务展开的数据营销产品公司。针对国内中小企业用户的使用习惯和营销需求,将复杂的数据营销流程变得更加简单。